

# „FÜR UNSERE MARKE IM WEB EIN MUST HAVE“

*Herbert Maté, Leitung Business Solution Management EVVA Sicherheitstechnologie*



Das österreichische Familienunternehmen EVVA feiert heuer sein 100-jähriges Jubiläum. Große Tradition trifft auf ausgeprägten Innovationsgeist – diese perfekte Symbiose macht das Unternehmen zu einem Top-Player am globalen Sicherheitsmarkt. Wenn es um den digitalen Marktauftritt geht, setzt EVVA seit fast 20 Jahren auf das Know-how von BAUDATENBANK.AT, wie Herbert Maté, Leitung Business Solution Management EVVA Sicherheitstechnologie im Interview erklärt.

## **Wie wurden Sie auf BAUDATENBANK.AT aufmerksam?**

EVVA hat vor Jahren unterschiedliche Plattformen für Bauprodukte evaluiert. Dabei haben sich die BAUDATENBANK.AT und die ABK (IB-Data) als die mehrheitlich am österreichischen Markt verwendeten Plattformen herausgestellt.

## **Mehrmals im Jahr schalten Sie Premium Beiträge in den Newslettern von BAUDATENBANK.AT. Erreichen Sie damit andere Zielgruppen als mit klassischen Medien?**

Print hat in den letzten Jahren zwar nicht an Relevanz verloren, unsere Partner recherchieren aber immer mehr digital. Wir nutzen den BDB-Newsletter gezielt um unsere Zielgruppen mit Neuheiten und Updates aus der EVVA-Welt zu versorgen.

## **Welche Themen finden bei Ihrer Zielgruppe besonders starkes Interesse?**

Content, der einen konkreten Nutzen bringt, führt zu einer höheren Öffnungsrate. Auch lösungsorientierte News sind für die Kunden attraktiv.

## **EVVA feiert in diesem Jahr das 100-jährige Jubiläum. Planen Sie dazu auf BAUDATENBANK.AT besondere Aktionen?**

Wir haben mit April unsere EVVA Jubiläumswebsite „[evva.com/seit1919](http://evva.com/seit1919)“ gestartet. Dort sind viele Infos und lustige Anekdoten von EVVA-Mitarbeitern und Wegbegleitern zu finden. Einiges davon wird sicher auch auf BAUDATENBANK.AT veröffentlicht.

## **Welche Bedeutung haben Social Media Kanäle Ihrer Ansicht nach in der B2B Kommunikation?**

Eine immer größere. Social Media ist – anders als noch vor einigen Jahren – ein fixer Bestandteil der EVVA B2B-Kommunikation geworden. Gerade das 100-jährige Firmenjubiläum bietet einen reichen Fundus dafür.

## **Können Sie sich vorstellen, neben dem Newsletter-Service künftig auch noch andere Leistungen von BAUDATENBANK.AT zu nutzen?**

Ja, zum Beispiel das Modul der LV/Ausschreibungstexte in unsere Website zu integrieren.

Auch BIM – Building Information Modeling – wird immer

wichtiger. Ziel ist es hier, mit CAD/CAFM Softwaretools auf Basis von elektronischen Gebäudemodellen zu kommunizieren.

In diesem gesamtheitlichen Prozess arbeiten alle Beteiligten – von der der Planung über die Ausschreibung bis hin zur Ausführung – mit dem selben Datenmodell.

„EVVA setzt seit fast 20 Jahren auf Beiträge im Newsletter von BAUDATENBANK.AT, um die Kunden mit News und Updates zu versorgen.“

**EVVA ist ein seit genau 100 Jahren familiengeführtes, österreichisches Unternehmen, mit weltweiter Präsenz. Welche Philosophie steht hinter dieser erfolgreichen Firmenentwicklung?**

Wir leben – auch 100 Jahre nach Gründung als „Erfindungs-, Versuchs- und Verwertungs-Anstalt“ – weiterhin täglich den Anspruch, Innovation als Teil der Unternehmens-DNA zu sehen und immer wieder Pionier in der Entwicklung innovativer Sicherheitslösungen zu sein. Höchste Qualität, langlebige Produkte, selbst erfinden und weiterentwickeln – mit diesem Leitsatz will EVVA den Erfolgsweg weitergehen.

**Wo liegen die ganz besonderen Stärken?**

Wir vereinen die beiden Welten Mechanik und Elektronik kreativ und intelligent. Wir haben hervorragend ausgebildete Mitarbeiter, zehn Niederlassungen in Europa, 65 Distributoren weltweit und über 1.000 Vertriebspartner. Und nicht zuletzt legen wir großen Wert auf Corporate Social Responsibility.

**Wenn Sie auf die letzten 100 Jahre zurückblicken – können Sie fünf ganz besondere Highlights in der Historie nennen?**

1937 geht ein von EVVA völlig neu konstruiertes Vorhangschloss in den Verkauf. Es ist das erste dokumentierte Sicherheits-Patent des EVVA-Werks.

In den 70er Jahren reicht EVVA nach langer Forschungsarbeit den Patentschutz für das mechanische System GPI ein. Diese Innovation ist eine echte Revolution am Sicherheitsmarkt und wird ein großer internationaler Erfolg.

1979 bringt EVVA die nächste Revolution am Sicherheitsmarkt: MCS, eines der berühmtesten Sicherheitsprodukte der Welt – und bis heute, 40 Jahre später, ohne Nachahmer und nicht kopierbar.

1992 bringt EVVA EMZY auf den Markt – eine der ersten eigenen elektronischen Schließlösungen von EVVA, die international großen Anklang finden.

2014 kommen die Innovationen Xesar – für größere – und AirKey – für kleinere, auch per Smartphone steuerbare Schließanlagen – auf den Markt.

**Wo liegt das Potenzial für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens?**

Konvergenz, also Integration ist und bleibt das große Thema. Dafür gehen wir Kooperationen wie mit dem Fraunhofer Forschungsinstitut und anderen externen Partnern in der angewandten Entwicklungsarbeit ein. Wir werden die mechanischen und elektronischen Zutrittsysteme noch stärker integrieren, um optimale Lösungen aus beiden Welten zu schaffen. Wir werden die kundenorientierten Möglichkeiten der Projektierung und Bestellung, also die Integration auf der Prozessebene vorantreiben. Letztlich werden Gebäudemanagement- und HR-Systeme nahtlos eingebunden sein.

**Die Digitalisierung ist auch im Sicherheitsbereich eines der treibenden Themen. Wo sieht EVVA die Zukunft?**

Ein großes Potenzial liegt in Systemen, die die Daten unseren Kunden integrieren und einen Mehrwert liefern. So bietet unser AirKey schon heute die Möglichkeit, Ortsdaten zu erfassen. Dies ist ein signifikanter Mehrwert, weil eben gerade AirKey als äußerst flexibler Schlüssel sehr gut für stark verteilte Anlagen geeignet ist.

Immer wichtiger wird auch die Einbindung von externen Datenquellen – wie zum Beispiel Airbnb – oder auch die Integration von Wetter- und Bewegungsdaten mit Zutrittsdaten.

**Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?**

Wir wollen uns den ganz speziellen EVVA-Pioniergeist auch weiterhin bewahren und technisch hochwertige und smarte Produkte auf den Markt bringen.

Auch das Thema Nachhaltigkeit ist uns wichtig: Wir wollen unsere Produkte effizient und umweltschonend herstellen. Damit sollte auch das 110-Jahres-Jubiläum ein Würdiges sein.



Firmengründung:	1919
Mitarbeiter:	750 europaweit, davon über 460 in Österreich
Unternehmensstruktur:	10 Niederlassungen in Europa sowie Distributoren in über 35 Ländern
Produktionsstätte in Wien:	2 Mio Sicherheitszylinder und über 600 Mio Einzelteile pro Jahr

